

监督引导破解 网络书画直播之“忧”

■ 胡树文

毋庸讳言,任何事物都有两面性,网络书画直播也是一把双刃剑,其对书画艺术的传播与发展产生了一些负面效应,可谓“忧”之所在。

直播的浅表性消解了书画艺术的内涵。在借助网络直播平台传播书画艺术时,只能以视频、文字、图片等方式进行,这种二维感官体验很难将书法艺术的精髓如文化特质、精神内涵等全面、深刻地展示出来,更多则是一种书画技巧的示范及其过程的展现。同时,以摄像镜头代替受众主观视角进行的艺术呈现,虽然能满足一部分受众的新鲜感,但不能符合真正懂得行者的审美需求。

直播的大众性降低了书法艺术的权威。直播平台是一个无门槛的信息传播渠道,可以让每一位书画家或书画爱好者来展示自己的存在,但也因其无专业的审核能力和必要的把关程序,以致良莠不齐、鱼龙混杂乃至江湖书画盛行,甚至出现专业书画家不及江湖书画家更受欢迎与追捧的怪象,这无疑严重影响了书画艺术的传统性与经典性。

直播的娱乐性削减了书画艺术的传统价值。互联网时代,流量为王,粉丝为本。为博人眼球、吸引粉丝,使得网络书画直播过度迎合受众对娱乐的偏好,而忽略了其本身应传达的讯息,如一度备受争议甚至有违社会伦理的“盲书”“鼻书”“射书”“吼书”等相继出现,不仅不利于书法艺术的完美呈现,而且对书法传统标准与核心价值观造成了巨大冲击。

直播的功利性损害了书画艺术的纯粹性。网络直播商业化发展已成为趋势,由于平台本身设有打赏功能,受众可向任何直播者进行打赏,粉丝“打赏”已成为网络直播者的主要收入来源,许多不法商家与个人打着传播书画的旗号牟取暴利。例如:部分直播者以书画拍卖、书画鉴定、书画工具销售等为名进行直播,但其售卖的作品却与直播推荐的作品完全不符,甚至存在以次充好、强买强卖等现象。这些活动不仅不能有效促进书画艺术的传播,反而破坏了书画传播生态,加速了书画艺术的功利化、商业化和世俗化。此外,书画家若为名利而过度沉湎网络直播,也会耗费大量的时间与精力,进而影响自身艺术的进步与提升。

但一种新的经营方式总会出现这样那样的问题。电商直播平台基地出售的作品价格之低,不仅卖到了“白菜价”,甚至降到了“黄土价”。销售平台和书画家一般是五五、四六分成。不仅一般书画家的作品价格直线下降,就连名家的也降了好几倍。由于价格过低,书画家们便极力追求速度和数量,粗制滥造,质量根本谈不上。书画价格“跳崖”的结果,从长远来看,对书画家、对直播平台、对消费者都没有好处:第一,书画家直接复制,不创作了,创作水平会降低;第二,高水平、名气大的书画家,不会到直播平台基地卖作品;第三,消费者买不到气韵、构图、笔墨俱佳的优秀作品。结果很可能是因为缺少营养的劣质艺术品进万家。

以书法为例,书法电商平台基地投资较少,利润高、来钱快。中国约有百万书法大军,故不愁货源。所以,书法电商平台基地作为一种新兴产业,规模扩大很快。但管理往往跟不上,没有健全的财务制度和出入库制度,导致市场比较混乱。书法家的作品入库、出库大多不

入账,在售卖过程中丢失的作品由书法家承担。再者,铁打的营盘流水的兵,工作人员都是临时的,经常跳槽,流动性很大,今天在甲平台,明天可能就到乙平台了。有书法家说电商直播平台水很深,很多作品无缘无故不见了,既没在销售账上,也没在仓库里,最后不了了之。由此可见,书法家的合法权益很难得到保障。

书画直播平台基地的横空出世,影响了另外一些书画家的生计。电商直播平台拉低了作品价格,为了生存,不在电商平台出售作品的一部分书画家也被迫低价出售作品。复制作品省时省力,创作作品费时较长。这样,进行创作的书画家就少了,从长远来看,不利于书画艺术水平的整体提高。数字技术已经改变了消费者体验艺术的方式,可能会出现复制取代创作、人的内心体验与审美感知降格为技术附从的情况。

再者,书画电商平台基地普遍缺少优秀主播。对于书画电商平台基地来说,“抓住老鼠就是好猫”,即作品卖得多、价格卖得高的就是“好”主播。但从社会层面看,却不尽然。主播大多不懂书画,也不懂得评价作品的标准,缺少专业知识。作品是卖出去了,却误导了消费者。平台出售的作品鱼龙混杂、良莠不齐,在主播的口中都成了佳作,直接影响了大众审美,实现了经济效益却有损社会公德。

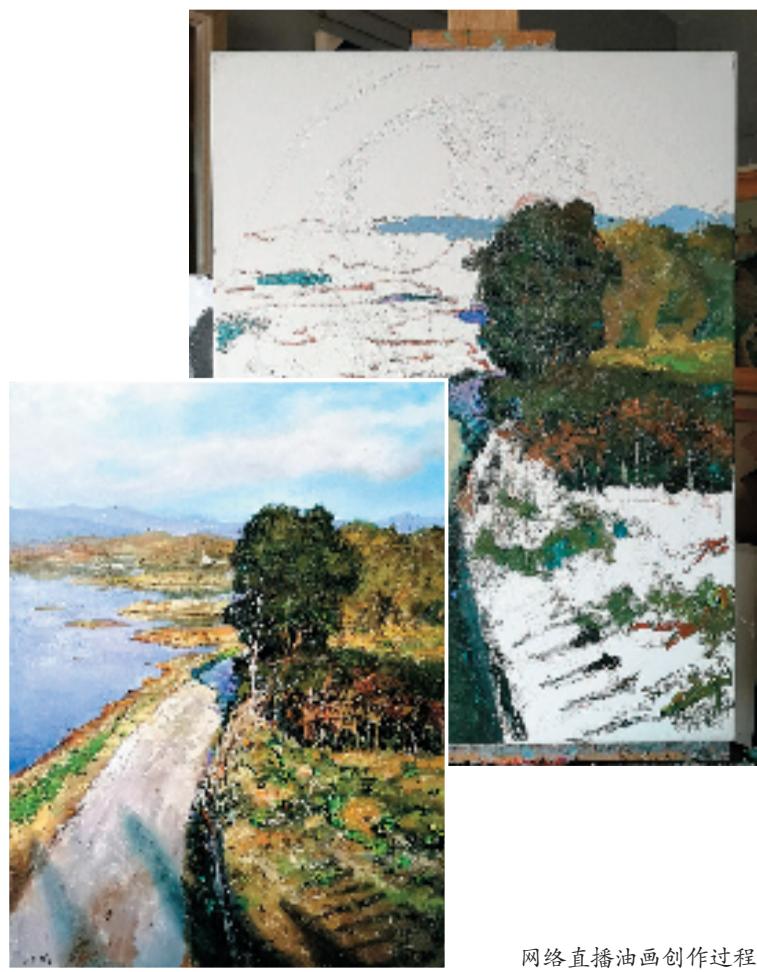
直播参与者的打赏也是一种真实可感的观演评价。用户是否打赏直接反映着大众的审美趣味与精神需求,打赏频次等与创作者的内容质量息息相关。这意味着创作者需站在观众视角,从创造佳作的本心出发,努力倾听用户反馈,在艺术创作中更加贴近观众、深入生活、触及现实。用户与表演者在直播内容上的双向互动,在敦促表演者提升自身创作水平的同时,也使得用户以更近的距离、更直观的视角贴近文化表演,加入到生产、创作的过程中来。

当然,现在更需要的是良性引导直播打赏,助力培育文化直播的良性生态。直播打赏相关政策法规的制定既要能保护消费者权益,又要能促进行业整体发展,也要能激励更多人才参与其中。直播打赏与知识付费本质相同,并非洪水猛兽,但若直播打赏的治理模式管控过严,容易扼杀文化内容产出的活力,因此需要对直播打赏进行良性引导,培育良性生态。具体而言可采取多种措施:其一,加强规范管制,平台对内容进行分级管理,平台可以积极推荐正面文化传播内容,中性和娱乐性内容作次优推荐,以保留内容活力;其二,限制最高打赏额度,当下高额度打赏负面案例频出,对于高额度的打赏规模确有必要进行规制;其三,监管青少年直播使用行为,仍需各方共同努力。一方面,平台方和主播应担负起自己的责任,家长也应履行监护人的职责,引导青少年有节制地理性运用网络;另一方面,社会团体、社会公众、民间组织也应共同努力,营造清朗的网络空间。每一种付费机制都会存在负面影响,但其负面影响与正面效应是相伴相生的,我们应做到各方合力监管,实现趋利避害。

书画直播平台基地作为新兴事物,有这样那样的缺陷是正常的。关键是,政府有关职能部门要跟上,加强服务、监管和引导,让经济效益、社会效益这两个轮子并驾齐驱,保证文化产业的持续健康发展。



书画交易网络直播截屏



网络直播油画创作过程